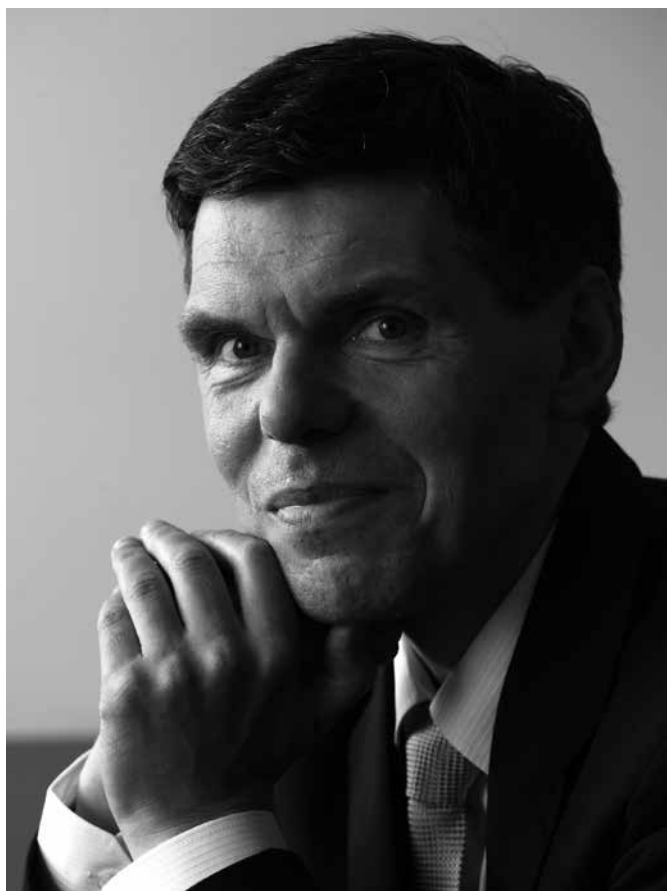


Je potřeba nebát se snít



Podnikatel Dalibor Dědek¹ jezdí v rámci projektu „Můžeš podnikat“² do škol diskutovat se žáky o podnikání. Z našeho pohledu jde o zajímavý projekt, který stojí za pozornost. Než jsme se ale rozhodli udělat s panem Dědkem rozhovor, ptali jsme se několika ředitelů škol, co vlastně říkají na to, že vrcholoví manažeři podnikatelského světa předávají žákům v prostředí škol své zkušenosti. Odpovědi byly téměř totožné: Jde o lobby průmyslu, ukážou studentům svět velkých peněz, oni pak zapomenou na obory typu umělecký řezbář, ke kterým by přitom měli vlohy, a poženou se za vidinou rychlého zisku... O to více nás zajímalo, o čem pan Dědek a jiní lektori se žáky hovoří, resp. co od nich mohou ředitelé škol a učitelé očekávat. A také proč si je někteří z nich zvou opakovaně. Posuďte sami.



Pane Dědku, z webu programu „Můžeš podnikat“ vyplývá, že patříte mezi nejaktivnější lektory projektu. Proč se ho účastníte?

Já si naopak myslím, že jsem nejpasivnější.

Celé to vlastně začalo už před patnácti lety. V Jablotronu jsme si uvědomili, že se nám vyplatí pracovat se studenty

odborných a technických škol. Začali jsme proto pořádat školicí kurzy, a z nich dokonce vznikly jakési jablotroncampy. Dnes za studenty jezdíme s „pojízdňným cirkusem“. Je plný hejblátek, studenti si mohou všechno osahat. Technicky nadané děti si totiž rády hrají s něčím reálným, chtějí si věci vyzkoušet, třeba jak překonat jednotlivé bezpečnostní systémy. Jablotron je taky zapojen do nadačního fondu Neuron, který podporuje vědu v České republice. Pořádá soutěže pro talentované děti a my se vždy snažíme vymyslet lákavé ceny. Například jeden kluk z prvního stupně střední školy napsal úžasnou práci o červích dírách. Tak jsme pro něj a jeho tatínka vymysleli výlet do CERNu (CERN – Evropská organizace pro jaderný výzkum se sídlem v Ženevě, pozn. red.), aby si prohlédl urychlovač a aby se mu tam věnoval někdo z akademie věd.

Vždy jsem tak trochu snil o tom, že bych někdy, až bude čas, předával své zkušenosti dál.

Máte s organizátory programu „Můžeš podnikat“ pevně stanovené téma seminářů?

Pevné mantinely stanoveny nemáme. Snažím se je hledat v interakci se studenty a pedagogy. Vidím reálný život na školách a reaguji na něj. Mám i možnost porovnávat jejich klimata. Někdy jsou v nich dramatické rozdíly.

Vy z krátké návštěvy školy poznáte, jaké je její klima?

Nechodím do škol, abych ze sebe vysypal nějaké informace a zase utíkal dál. Snažím se pochytit od studentů i pedagogů střípky zpětné vazby. A některé školy zůstaly v mém mínění hodně vysoko, některé naopak. Ona spousta věcí jde, když se chce. Když se nechce, tak se dá vymlouvat na systém a nedělat nic.

¹ Dalibor Dědek je zakladatelem a spoluvlastníkem JABLOTRON GROUP, a. s.

² Více o projektu „Můžeš podnikat“ najdete ve článku Terezy Podhorské ve Speciálu pro střední školy č. 1/2018, s. 25.

Kolik času žákům věnujete?

Většinou záleží na tom, kolik času mají oni a jaká je odezva. Jsem schopný své povídání shrnout do pětačtyřiceti minut, ale můžu vydržet i dvě hodiny.

Na co se vás nejčastěji ptají? Co chtějí vědět? Přijde mezi ně člověk z praxe, úspěšný, mediálně známý...

To je různé. Jsou školy, kde otázky jen srší, a jinde je musím trochu podbízet. Většinou se však drží základního okruhu – co je na mém životě zajímavé.

Myslela jsem si, že „jak vydělat první milion“.

A víte, že ani ne? Studenty zajímá taková ta lidská oblast, jako co podnikání člověku přináší. Jejich otázky se týkají rozhraní, řekněme, myšlení a emocí. Ale samozřejmě nastanou i situace, kdy je ticho. Pak se žáky k aktivitě snažím vyprovokovat soutěží o zlaté medaile a kladu otázky já jim. Prostě mám s sebou zlaté Fidorky, těmi je většinou dostanu do varu.

Na co se jich ptáte?

Snažím se třeba vyzvědět, kdo z nich už není stoprocentně závislý na rodičích, kdo už stojí na vlastních nohou nebo kdo má představu, čím by chtěl být. To zafunguje a pak se dostáváme k věcem typu, zda je správné, že jim ještě v osmnácti dává maminka zubní pastu na kartáček. A najednou vidíte, že o tom někteří začnou poprvé přemýšlet.

Co se jim snažíte sdělit o podnikání?

Snažím se jim sdělit, že v životě mají v podstatě kdykoli, v každý okamžik možnost volby. Že buď budou ovcí ve stádu a nechají se někým někam vést, ať už je to reklama, nebo zaměstnavatel, nebudou o ničem rozhodovat, maximálně budou mrmlat, ale ve své podstatě budou spokojeni, nebo budou aktivně hledat svoji pozici ve světě. Začnou třeba podnikat nebo si najdou zaměstnání, ve kterém už o něčem budou rozhodovat, kde se stanou „ovčákem“ nebo „ovčáckým psem“, tedy tím, kdo řídí. Moje základní filozofie je velmi jednoduchá. Majorita společnosti jsou ovce, a na tom není nic špatného. Prostě je tady spousta lidí, kteří potřebují mít jasně vyhraněné pastviny, potřebují vědět, kterou trávu mají kousat. Ale je nesmírně důležité, aby se vždy z toho stáda vygenerovalo dostatečné množství zodpovědných ovčáků, kteří celou společnost posouvají kupředu.

Povzbuzujete je tedy, aby svůj osud vzali do vlastních rukou?

Chtěl bych těm dětem vnuknout myšlenku, aby se, až budou někde v klidu, až si třeba lehnou do trávy, zamyslely,

kým chtějí být. Jestli chtějí být ovcí, anebo je to pudí k daleko dobrodružnějšímu životu, spojenému s odpovědností. Jakmile totiž převzmete odpovědnost sám za sebe, začnete mít odpovědnost i za ostatní, protože nikdo nežije sám. Myslím, že to je mé hlavní poselství. Uvědomit si, že svět kolem nás není neovlivnitelný, že jsme sice zrnkem písku, kterým cloumají všechny možné vlivy, ale že v sobě máme sílu a potenciál měnit svět kolem sebe.

Od vysokého manažera bych spíše čekala přednášku o velkém množství práce, která je v praxi čeká, o obětech, o nelítostně dlouhé pracovní době a potřebě maximálního nasazení, aby se dobrali nějaké pozice.

Ilbost. To, co říkáte, je cesta do nikam. To nemůže fungovat. Ideální zaměstnanec je ten, kterého jeho práce baví, a byť to zní divně, který se do práce i těší. Ano, člověk si nemůže každý den říkat, „ten dnešek byl úžasný“. Ale jediné tak, že překonáváte problémy, že těžké věci řešíte, že je posouváte, si tu a tam můžete pomyslet, „ono se něco povedlo“. Studentům říkám, a jsem o tom přesvědčený, ať nečekají, že jim škola sama něco naleje do hlavy. To oni by si měli z výuky vybrat, co je zajímavé, co je pro ně důležité. A pokud je škola nebaví, měli by zvážit, jestli nechtějí dělat něco jiného. Potíž je v tom, že dneska má spousta lidí pocit, že musejí mít určitý stupeň vzdělání, i když nerozumějí tomu, co dělají, a nebaví je to. Přitom kdyby si vybrali nějaké řemeslo a dělali rukama, můžou z toho mít ohromnou radost. Život by měl být o radosti. A je taky potřeba nebát se snít.

Ptají se vás studenti na to, jak u vás ve firmě probíhají přijímací pohovory a co očekáváte od svých zaměstnanců?

Spíš se mě ptají na to, co já vnímám jako potřebné a důležité na začátku podnikání. Školství, ve své dobré vůli, ve snaze směřovat je k podnikání, je vlastně totálně vystraší. Začnou s účetnictvím a legislativou. To je přitom to poslední!

První je uvědomit si, proč do podnikání vůbec jít, že to může být úžasně dobrodružství. Vždycky říkám: Heleďte, zkuste se zamyslet, jestli máte nějakou dovednost, která vás odlišuje od jiných, jestli dokážete něco dobře zorganizovat, udělat něco pro jiné, třeba upéct úžasný borůvkový koláč. Základem podnikání je, že dokážete udělat něco užitečného pro někoho jiného, a to natolik užitečného, že ten někdo je ochotný sáhnout do peněženky a dát vám za to peníze. Je důležité udělat si inventuru, co jsou moje silné stránky, co umím. Třeba pokud umím udělat úžasnou prezentaci, můžu ji prodat spolužákům, kteří jsou v této dovednosti leví a potřebují si vylepšit studijní průměr. To je škola života.

Jak k vám přistupují učitelé? Nevnímají vás jako vetřelce z naprosto odlišného prostředí, který je nemůže pochopit?

Jak kde a jak kdo. Jsou pedagogové, kteří nejsou schopní se přenést přes to, když hovořím obecně o vztahu žák a učitel nebo o tom, jak jsem já vnímal své pedagogy. Někteří si má slova berou osobně a pak je naše komunikace velmi, velmi chladná. Ale učitelé, kteří semináře připravují, jsou většinou i hybateli školy, těmi, kteří ji posouvají kupředu. Mají potřebný nadhled. I když taky se mi stalo, že jsem potkal profesora fyziky, který nepochopil, co říkám z odborné oblasti, a začal se se mnou docela hloupě hádat a strašně se tím před studenty shodil.

Jak probíhalo vaše vzdělávání?

Mně v životě ohromně pomohlo, že jsem šel ze základní školy na učňák. Jednak jsem nebyl extra dobrý žák, jednak z politických důvodů. Když mi bylo jedenáct, „osvobodili“ nás Rusové a moje čtyřka z ruštiny byla málem zásluha, než abych za ni dostal doma facku. Vyučil jsem se provozním elektrikářem. Měl jsem ohromné štěstí, že na učilišti chtěli, abychom uměli všechno možné, takže nás posílali do různých podniků převíjet motory, dělat elektroinstalace a podobně.

Kde jste pak pracoval?

Dva roky jsem dělal ve slévárně. A to vám byla taková škola! Říkal jsem si, že přesně vím, co v životě dělat nechci. To je pak motivace! Člověk viděl, že na světě opravdu existují provozy, které jsou takové malé peklo, včetně sorty lidí, kteří v nich pracují. To si člověk ve škole neuvědomí.

A protože jsem si prošel tímhle, získal jsem dvě věci. První byla potřeba vyzobat ze školství to, co do života budu opravdu potřebovat. Takže když jsem šel pak na střední a na vysokou školu, byl jsem já ten aktivní, kdo se ptal, proč a jak co funguje. A druhá věc, měl jsem výuční list a do dneška se jako elektrikář dokážu uživit. Když mně bylo nejhůř v podnikání a všechno vypadalo špatně, tak jsem si říkal, no a co, tadyhle mám dvě zdravé ruce a jako elektrikář se užívím vždycky. To se žákům taky snažím předat.

Stejně tak člověku strašně moc dá, když najednou pocítí odpovědnost. Já jsem se poměrně brzo oženil, musel jsem se ženit. Rodiče to samozřejmě nepřijali nejlíp, a já jim proto chtěl dokázat, že to dám, že to zvládnou. Vždy jsem byl spíš introvert, který měl problém ve škole říct básničku. Ale když jsem si pak potřeboval vydělat peníze, měl doma řvoucí mimino a manželku na mateřské, pěstoval proto jahody a potřeboval je prodat, chodil jsem zvonek od zvonku po sídlišti a dodneška bych nechtěl slyšet, co jsem do nich zprvu koktal. Ale pak jsem se vypracoval. To mě naučilo o marketingu daleko víc než nějaké definice v učebnici.

Kdo z vašich pedagogů vás nejvíce ovlivnil – ať už v pozitivním, nebo negativním smyslu?

Úplně nejvíc – a tam já vidím nejdůležitější poselství dnešní doby – mě v životě posunul táta, protože měl na mě čas a naučil mě „poradit si“. V tuto chvíli cítím ohromný dluh dnešní mladé generaci. Spousta rodičů si myslí, že jejich povinnost ve vzdělávání dětí končí tím, že je dovezou ke škole (aby se jim, chudákům, něco nestalo), a všechno ostatní je na pedagogích.

Měl byste nějakou radu pro ředitele škol a učitele vůbec, něco, co by mohlo mít pozitivní vliv na jejich práci?

Myslím si, že by bylo dobré vyvarovat se toho, být pedagogem v oboru, který mě nebaví, nebo tam, kde mě práce neuspokojuje, kde mám pocit, že to nikam nevede. Jsem přesvědčený, že dnes je v České republice škol příliš mnoho. Vede to k tomu, že je spousta z nich podprůměrných, včetně managementu, a že pak ani dobře motivovaný pedagog nedokáže systém změnit. Známe školy, které fungují stylem, „ideálně abychom neměli žádné studenty, dostávali peníze od státu nebo od zřizovatele, a nechť nám do toho nikdo nekecá, děláme to skvěle“. Samy sebe uzavrou do jakési konzervy a nechťejí nic měnit. Naštěstí jsem nepoznal podobných škol mnoho, ale to je dáno i tím, že školy, na které chodím, patří mezi ty aktivní, které se snaží navazovat kontakt s okolním světem. I když taky jsem měl možnost poznat jiné, které by se daly označit za spící království nebo zapomenuté čerty.

Ředitelé nemají na růžích ustláno, denně se perou s x problémy a povinnostmi.

To pak rychle docházejí síly. Účastnil jsem se na kraji výběrového řízení na ředitele školy. Byli tam dva kandidáti. Když jsem je viděl, rovnou bych vyhlásil výběrové řízení nové... ale budiž, vybírali z těch, co byli. Měl jsem mezi nimi hned jasnýho favorita, relativně mladého, dynamického a upřímného. Ale udělal chybu. Když se ho zeptali, v čem vidí největší problém pozice, o kterou se uchází, řekl, že v komunikaci se zřizovatelem a v byrokracii. V tu chvíli jsem věděl, že prohrál. A bylo to tak. Místo získal ten druhý, jehož kladem bylo, že „si to za ty roky zaslouží a že s ním nebudou žádné problémy“.

A víte co, ředitel školy to má mnohem horší než já v podnikání, protože on si velice těžko může vybrat lidi pod sebou. Zbavit se špatného pedagoga je velký problém. Já, když je nejhůř, provedu organizační změnu a vyplatím odstupné. Ředitel nemůže takovou organizační změnu udělat. Ale abych nezněl pesimisticky, myslím si, že ono je to o hledání dobrých příkladů, o tom netrápit se, že mám tři mizerné učitele, ale radovat se z těch několika dobrých a na nich

ROZHOVOR

stavět. Oni potom dokážou strhnout ty průměrné i ty podprůměrné.

Opustíme na závěr téma práce a školství. Jak trávíte volný čas? Jak relaxujete? Sportem, cestováním?

Nerozděluji svůj život na práci a mimo práci, prostě žiju. Myslím si, že život by měl být pestrý a měl by člověku dělat radost. Večer, když si lehnu, si rekapituluju, co hezkého jsem ten den zažil, ať už to byl milý úsměv na tváři prodavačky, nebo to, že jsem viděl hezký západ slunce, nebo že se povedlo nějaké jednání. To si ukládám do paměti a všechno

ostatní mažu. Má to ohromnou výhodu. Když se podívám přes rameno, prožil jsem úžasných 60 let života. A další věc, nepotřebuji takový objem paměti, protože člověk většinou neprožije 75 příjemných věcí za den.

To se vám potom i dobře spí.

Úplně nejhorší je, když se začnete denně trápit tím, co se nepovedlo, co nefunguje. Dělat si z paměti žumpu všeho špatného nemá smysl.

Děkuji za rozhovor.

Rozhovor vedla Mgr. Radka Mondeková, odpovědná redaktorka časopisu Speciál pro střední školy. ■

PORADNA

Přenesená daňová povinnost

Jsme střední škola, plátce DPH. Budeme nyní nakupovat repasované počítače asi za 150 000 Kč. Bude nákup podléhat přenesené daňové povinnosti a máme na to dodavatele předem upozornit?

SOUVISEJÍCÍ PŘEDPISY:

- zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty
- nařízení vlády č. 361/2014 Sb., o stanovení dodání zboží nebo poskytnutí služby pro použití režimu přenesení daňové povinnosti

ODPOVĚĎ:

Režim přenesení daňové povinnosti je upraven v § 92a a násl. ZDPH. V současné době se uplatňuje u těchto případů dodání zboží nebo poskytování služeb: dodání zlata, dodání zboží uvedeného v příloze č. 5 ZDPH, tedy dodání vyjmenovaného odpadu a šrotu, dodání nemovité věci, poskytnutí stavebních nebo montážních prací, dodání zboží poskytovaného jako záruka při realizaci této záruky, dodání zboží po postoupení výhrady vlastnictví nabyvateli a výkon tohoto práva nabyvatelem, dodání zboží nebo poskytnutí služby uvedených v příloze č. 6 ZDPH, a to v rozsahu, v jakém stanoví vláda nařízením.

Uplatnění režimu přenesení daňové povinnosti v případě prodeje počítačů by tak přicházelo v úvahu pouze při dodání zboží uvedeného v příloze č. 6 ZDPH, ve které je, mimo jiné, uvedeno dodání herních konzolí, tabletů a laptopů. Bližší podmínky potom upravuje nařízení vlády č. 361/2014 Sb., ve znění pozdějších předpisů. V § 2 odst. 2 tohoto nařízení se uvádí, že režim přenesení daňové povinnosti se

použije u zdanitelného plnění, kterým je dodání vybraného zboží, pokud celková částka základu daně veškerého dodávaného vybraného zboží překračuje částku 100 000 Kč. Tímto vybraným zbožím se potom rozumějí – opět mimo jiné – přenosná zařízení pro automatizované zpracování dat, která jsou uvedena pod kódy nomenklatury celního sazebníku 8471 30 00.

Aby tedy toto dodání podléhalo režimu přenesení daňové povinnosti, muselo by se jednat o tablety nebo laptopy; nařízení vlády potom uvádí, že se jedná o přenosná zařízení pro automatizované zpracování dat. Pokud by se tedy jednalo o stolní PC, nikoliv notebooky, režim přenesení daňové povinnosti by se neuplatnil.

Doplňme dále, že ani ZDPH, ani nařízení vlády nijak nerozlišují, zda se jedná o nová, nebo použitá zařízení. Tato skutečnost nemá na případné uplatnění režimu přenesení daňové povinnosti žádný vliv.

Ing. Zdeněk Morávek